

## ДЕЛОВОЙ АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК КАК ПЛАТФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

*Дубовцова Т.А. – ст. преподаватель  
Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации*

*Статья посвящена одной из актуальных проблем лингвистического образования – обучению деловому английскому языку и особенностям межкультурной коммуникации в условиях глобализации. Подчёркивается необходимость формирования у современных специалистов иноязычной коммуникативной компетенции. Делается вывод, что в условиях глобализации роль межкультурной коммуникации значительно возрастает.*

**Ключевые слова:** деловой английский язык, международное сотрудничество, межкультурная коммуникация, коммуникативная компетенция, социальная компетенция.

*The article is devoted to one of the important problems of linguistic education – teaching Business English and peculiarities of intercultural communication in conditions of globalization. The necessity of forming foreign communicative competence of modern specialists is stressed in the article. In conclusion the author writes that the role of intercultural communication in conditions of globalization is considerably increasing.*

**Keywords:** Business English, international cooperation, intercultural communication, communicative competence, social competence.

Владение иностранными языками в наши дни стало одним из важнейших средств успешности в профессиональной деятельности. В последние годы на государственном уровне было признано значение иностранного языка как инструмента межкультурного общения, позволяющего гражданам Республики Беларусь интегрироваться в современное европейское и мировое сообщество. XXI век провозглашен ЮНЕСКО веком полиглотов.

В современном информационном быстро развивающемся глобализованном мире высоко ценятся люди, способные качественно преподнести информацию, убеждать, мотивировать и вдохновлять, а для этого необходимо овладеть искусством эффективного общения с любой группой людей. Наблюдается постоянное увеличение веса английского языка как основного языка международного общения во всем мире. Это является закономерным в силу глобализации экономики.

Современный специалист высокого уровня в области бизнеса, финансов и экономики – это человек, среди аналитических инструментов которого одно из ведущих мест занимает профессиональный английский язык. Английский язык для теоретической и практической экономики стал основным инструментом общения с внешним миром.

Нужно строить свою карьеру в международном пространстве, получать дополнительное образование, искать гранты, вакансии, возможности повышения квалификации, подавать заявки для участия в различных международных программах и проектах. Без знания английского языка невозможно представить себе успешной карьеры как в сфере науки, так и бизнеса. Умение общаться на английском языке делает человека более независимым, уверенным в себе, открывает перед ним новые возможности, и без сомнения, является требованием современного общества.

В настоящее время в Республике Беларусь все более возрастает интерес к выходу белорусских компаний на мировой рынок. Наша страна стала привлекательной для иностранных инвесторов и предпринимателей. Лицам, занятым коммерческой деятельностью с зарубежными странами, приходится использовать различные формы бизнес-коммуникации.

Бизнес-коммуникация – обязательный предмет как для студентов, специализирующихся в области менеджмента и бизнеса, так и для всех тех, кто по роду своей деятельности имеет деловые контакты с зарубежными партнерами. Основная цель курса – активизация речемыслительной деятельности на английском языке через ту или иную коммуникативную проблему.

Необходимость формировать у современных специалистов иноязычную коммуникативную компетенцию становится очевидной [2]. В эпоху глобализации политических и экономических процессов роль международной коммуникации возрастает. Выпускники торгово-экономических учреждений высшего образования должны приобретать навыки межкультурного общения, обучаться профессиональной деятельности в условиях международного сотрудничества и конкуренции [1]. Будущий экономист, предприниматель, менеджер должен свободно общаться на иностранном языке со своими зарубежными деловыми партнерами, уметь вести деловую переписку, заключать взаимовыгодные контракты, тем самым способствуя торгово-экономическому процветанию своей страны.

В современном мире международные контакты становятся все более активными во всех сферах деятельности. Вопросы обучения иностранным языкам находятся в поле пристального внимания крупнейших международных организаций. Расширение сферы межнациональных отношений создает все больше возможностей для международного сотрудничества и изучения иностранного языка как средства межкультурной коммуникации.

Одной из форм международного сотрудничества учреждений высшего образования являются совместные проекты с ведущими западноевропейскими университетами. Студенты учатся работать в команде, готовить презентации, точно, логически четко и лаконично излагать информацию, чувствовать аудиторию и учитывать ее настроение, владеть правильной техникой озвучивания речи, обобщать и делать выводы, давать правильную оценку презентации. Участие в проектах способствует повышению мотивации обучения, обеспечивает высокую коммуникативную активность студентов, самостоятельную учебно-познавательную деятельность. Студенты, принимающие участие в проектах, не только углубляют знания иностранного языка, но и получают запас энергии, побуждающий их к дальнейшему изучению иностранного языка и активизирующий всю их учебную деятельность.

Международное сотрудничество позволяет создавать благоприятные условия для коммуникативной деятельности студентов, так как они попадают в естественную языковую среду, приобретают опыт общения на английском языке. Общение на английском языке подразумевает овладение социокультурными знаниями и умениями. К таким знаниям, прежде всего, относятся языковые знания и знания национальной культуры, а также навыки и умения речевого и неречевого поведения.

Методология обучения межъязыковой и межкультурной коммуникации необычайно актуальна в условиях глобализации [5]. За последние десятилетия мир изменился: налаживаются экономические связи между предприятиями Республики Беларусь и иностранными предприятиями, проводятся международные семинары, конференции, тематические выставки, осуществляются программы студенческих обменов.

Результатом обучения английскому языку должна быть не только коммуникативная, но и социальная компетенция, а сам процесс обучения английскому языку должен превратиться в межкультурное обучение, которое включает различные компоненты: исторический (различия в оценке прошлого обеих стран), практический (правила, необходимые для ориентации в стране), эстетический (различия в нормах поведения), стереотипный (сложившиеся стереотипы в отношении собственной культуры и культуры другой страны), рефлексивный (личностные изменения в результате межкультурного обучения), языковой (лексика, грамматика, речевые образцы и т.д.).

Сфера делового общения обширна, она требует самых разных умений, начиная с умения найти зарубежных коллег, заканчивая коммуникативными умениями. Необходимо постоянно налаживать контакты с иностранными партнерами, то есть уметь познакомиться, представить себя и свои исследования как при личной встрече (на конференциях, семинарах), так и заочно (посредством участия в сетевой коммуникации, на личном веб-сайте, посредством публикаций в международных изданиях).

Предпринимателям, бизнесменам, менеджерам часто приходится организовывать деловые встречи и переговоры. При подготовке и проведении международных переговоров важно учитывать национальные особенности представителей разных стран. Для русских бизнесменов характерно нежелание рисковать своим капиталом. Они стараются избегать рискованных операций, даже если те сулят высокие прибыли. На переговорах с зарубежными предпринимателями россияне часто выдвигают явно завышенные требования. Иностранцам приходится вести длительные дискуссии, чтобы смягчить российскую позицию. Сделать это непросто, так как русские крайне неохотно идут на компромиссы.

Немецких бизнесменов отличает высокий профессионализм и безусловное выполнение обязательств, что способствует налаживанию долгосрочных деловых связей с зарубежными фирмами. Немцы предпочитают те переговоры, в которых они с достаточной очевидностью видят возможность нахождения решения. Обычно участники очень тщательно прорабатывают свою позицию. При заключении сделок немцы настаивают на жёстком выполнении принятых обязательств.

Специфическую манеру поведения имеют партнёры из США. Американцы с большой лёгкостью используют психологическое давление в процессе принятия решений: стараются быстро перейти к подробному обсуждению дела, пытаются прагматически классифицировать вопросы. Американские бизнесмены при ведении переговоров предпочитают не отвлекаться на посторонние темы, а сразу переходят к существу дела. Сначала они стремятся прийти к общему соглашению, определить рамки договоренностей. Затем начинается обсуждение деталей соглашения. Американцы всегда настаивают на тщательной проработке механизма реализации договоренностей. Для достижения успехов на переговорах с партнёрами американцы стараются создать дружественную атмосферу. Они редко строго придерживаются протокола, любят шутки, остроумные сравнения, демонстрируют открытость, благорасположение к партнёрам. В большинстве случаев такая тактика идёт им на пользу. Ещё одна черта американской договаривающейся стороны – высокий профессионализм. Адекватной компетентности американцы ожидают и от другой стороны. Иностранным партнерам следует четко определить, чем они занимаются и чего хотят добиться от сделки. На переговорах с американцами иностранцам желательно не только отстаивать собственные интересы, но и показать американцам выгоду, которую они извлекут из соглашений. Подобные жесты американские бизнесмены ценят очень высоко. Переговоры американцы ведут энергично, напористо, сосредоточиваясь на узловых моментах. Они любят и умеют торговаться. Зачастую американские предприниматели навязывают собеседникам свой стиль ведения переговоров, считая его единственно приемлемым. Они ощущают себя законодателями переговорной моды.

Деловой мир Англии заметно отличается от деловых кругов других стран. Хотя английские бизнесмены – одни из наиболее квалифицированных в деловом мире Запада, промышленный сектор бизнеса ещё не достиг тех высот развития, которые характерны для США, Германии и Японии. Молодые английские бизнесмены, вступающие в мир бизнеса, имеют превосходную психологическую подготовку. Они обучаются в колледжах и специализированных коммерческих школах. Помимо специализированной информации студентам преподают в форме деловых игр тактику и стратегию ведения деловых переговоров, предлагают типовые решения коммерческих задач. В английском бизнесе существует определённый ритуал общения, которого стараются придерживаться при личных и

телефонных контактах, при проведении деловых обедов, симпозиумов, конгрессов, семинаров, выставок.

Переговоры традиционно начинаются с обсуждения погоды, спорта, ведутся с привлечением многочисленного фактического, справочного и статистического материала. Оговаривается и определяется не только всё, что связано с контрактом, но также и деятельность, направленная на дальнейшее развитие делового сотрудничества, в частности перспективы заключения других возможных сделок, возможность сотрудничества в производственной области и сфере сбыта. Переговоры с английскими фирмами не следует проводить без тщательной подготовки и согласования. К переговорам они подходят с большой долей прагматизма, полагая, что в зависимости от партнера на самих переговорах может быть найдено наилучшее решение. Они достаточно гибки и охотно откликаются на инициативу партнера.

Деловой английский язык существует не сам по себе, а функционирует в качестве составной части стратегии бизнеса. Убедительным доводом в пользу этой мысли служит факт, что в последнее время в целом ряде работ по искусству ведения деловых переговоров языковые формулировки тех или иных проблем бизнеса рассматриваются как неотъемлемая часть общей стратегии переговорного процесса и общего бизнес-плана.

Содержание учебного материала охватывает различные сферы делового общения на английском языке: деловую переписку в письмах и по электронной почте, устройство на работу, презентации и выступления на деловых встречах, телефонные разговоры и переговоры, а также модели речевого поведения в реальных ситуациях, возникающие в процессе современной бизнес-коммуникации, адекватную оценку этих ситуаций, реагирование на них путем принятия решений, с помощью которых формируются навыки, необходимые для достижения успеха в бизнесе. Изучаются особенности современной бизнес-коммуникации, которые следует учитывать при принятии решений в бизнесе.

Первостепенную роль в бизнесе играет документация. Без предшествующих переговоров, без оформления договоров, заключения контрактов невозможно представить совершение деловых сделок. Появление новых средств коммуникации, таких как электронная почта, облегчает обмен информацией. Тем не менее, документ на бумажном носителе, скрепленный подписями и печатями партнеров, является главным доказательством их намерений, а грамотно составленное деловое письмо является залогом успеха в бизнесе [3].

Деловой английский язык имеет свои особенности. Это неудивительно, поскольку язык бизнеса, как и язык любой другой специальной сферы, специфичен, то есть имеет свою логику и характерную для него терминологию, а также свою стилистику.

Лексика, используемая для деловой переписки и делового общения, ограничена и отличается от лексики, используемой в повседневном общении, которая часто эмоционально окрашена личным мнением, отношением, предубеждениями. В деловом английском языке практически отсутствуют фразовые глаголы, образные сравнения и идиоматические выражения, характерные для литературного английского языка. С другой стороны, для него характерны специфические словосочетания, клише и бизнес-идиомы. В деловой переписке чаще, чем в литературе, используются такие грамматические явления, как герундий, пассивный залог и модальные глаголы.

Для выражения мыслей и чувств на английском языке нужно владеть синтаксико-морфологическим строем языка, а также сложной системой сочетаемости слов, которая всегда специфична и в большей степени не совпадает с сочетаемостью в родном языке обучаемого.

В деловых отношениях ценится точность и краткость передачи информации, оперирование общепринятыми клише. В процессе бизнес-коммуникации важно учитывать конкретного адресата, предвидеть его реакцию на письменное или устное высказывание. Важно всегда помнить о позитивном отношении к собеседнику.

Эффективная бизнес-коммуникация – это не только искусство, но и наука, требующая владения определёнными навыками вербального и невербального общения для формирования профессиональной и социокультурной компетенции в политической, профессиональной и бытовой сферах в многокультурном разнообразии современного мира [6]. От коммуникативного успеха зависит глобальный процесс сближения и взаимопонимания культур.

### Литература

1. Дубовцова, Т. А. Инновационные технологии обучения иностранным языкам / Т. А. Дубовцова. – Германия: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2015. – 49 с.
2. Елизарова, Г. В. Формирование межкультурной компетенции у студентов в процессе обучения иноязычному общению: дис. на соиск. уч. степ. д-ра пед. наук: 13.00.02 / Г. В. Елизарова. – СПб., 2001. – 371 с.
3. Кисунько, Е. И. Бизнес-курс английского языка. Деловое общение и документация: Учебное пособие / Е. И. Кисунько, Е. С. Музланова. – М.: ЮНВЕС. – 2001. – 368 с.
4. Мильруд, Р. П. Современные концептуальные принципы коммуникативного обучения иностранным языкам / Р. П. Мильруд, И. Р. Максимова // Иностранные языки в школе. – 2000. – №4, 5. – С. 9-15, 17-22.
5. Сметанина, О. М. Изучение иностранных языков в эпоху глобализации и образовательная политика / О. М. Сметанина // Иностранные языки в школе. – 2010. – № 5. – С. 21-26.
6. Тер-Минасова, С. Г. Язык и межкультурная коммуникация / С. Г. Тер-Минасова. – М.: Слово. – 2000. – С. 386.

